儿童学习心理丛书

打工的自己想想

[illegible] 著

[illegible]

COAY Books

目录
Content

- 序你为自己想了吗?
- 做自己想做的人（1）
- 做自己想做的人（2）
- 做自己想做的人（2）
- 选择比努力更重要（1）
- 选择比努力更重要（2）
- 选择比努力更重要（3）
- 找到内心深处的自己（1）
- 倾斜的天平（1）
- 倾斜的天平（2）
- 痛苦成就辉煌人生（1）
- 痛苦成就辉煌人生（2）
- 现在就做起来
- 目标一定要明确单一（1）
- 目标一定要明确单一（2）
- 一生只做一件事（1）
- 一生只做一件事（2）
- 从点滴做起（1）
- 从点滴做起（2）
- 掌握乞丐哲学
- 乞丐的生存危机（1）
- 乞丐的生存危机（2）
- 乞丐明天的危机（1）
- 乞丐明天的危机（2）
- 天下没有免费的午餐
- 世界上一切成功的秘诀
- 你的命运永远掌握在自己手里（1）
- 你的命运永远掌握在自己手里（2）
- 别无选择是工作（1）
- 别无选择是工作（2）

- 工作是一种幸福（1）
- 工作是一种幸福（2）
- 工作＝责任
- 记住你对老板的承诺
- 不要轻视自己的工作
- 价值决定报酬
- 二八法则（1）
- 二八法则（2）

序你为自己想了吗?

成功的概念就像奥格·曼狄诺在他那本被翻译了不低于18种语言的畅销书《世界上最伟大的推销员》中写到的一样：人们对于成功的定义，见仁见智，而失败却往往只有一种解释－－一个人没能达到他的人生目标，不论这些目标是什么。

一个人要成功，必须要制定一个目标。

比如：

张艺谋要当一流的导演。他做到了！

贾樟柯要拍电影。他做到了！

乔丹要拿NBA总冠军。他做到了！

史泰龙要当世界级的影星。他做到了！

李阳要突破英语。他做到了！

孙正义要成为亚洲首富。他做到了！

史玉柱要东山再起。他做到了！

这些人都达到了自己的目标，他们成功是无疑的！

简单地说，要成功就要先设目标。目标决定了我们的作为。美国潜能大师伯恩·崔西说过："成功就等于目标，其他一切都是这句话的注解！"

所以如果你要获取成功，请一定先为自己设定目标。

向目标迈进是成功动力的源泉。

如果你无法知道自己向目标前进了多少，你就会泄气，甩手不干了。

但是在我们的周围，可以看到不少打工者终生都像梦游者一样，漫无目标地游荡。他们每天都按熟悉的"老一套"生活，从来不问自己："我出来打工到底是为了什么？我的理想是什么？通过努力工作，我有哪些目标要实现？"

这些打工朋友通常对自己的所作所为不甚了了，整日浑浑噩噩，缺少前进的方向。

因为没有目标，他们不可能发生任何事情，也不可能采取任何步骤。

作为一个打工者，在你踏上打工之路的时候，却没有树立任何奋斗目标，那就只能在打工的旅途上徘徊，永远到不了任何地方。

正如空气对于生命一样，目标对于打工者的成功也有绝对的必要。如果没有空气，没有人能够生存；如果没有目标，没有任何人可以在打工的道路上获得成功。

所以，我建议所有希望有所成就的打工者，必须对自己要去的地方清晰明了。

找到你前进的方向就等于找到你的灵魂，所以不管你在打工的过程中从事何种工作，你都要拿出时间仔细研读这本书，从而马上确定你的目标并把它们写出来。正如本书的书名一样，"打工请多替自己想想"，那么你为自己想过了吗？如果没有，你如何才能够保证自己在打工的生涯中步步高升呢？

从某种意义上讲，所有的人都在打工。

只不过，打工的人又可以分成两大类，一类是为自己（比如老板），一类是为别人（比如员工）。那么，你愿意为自己打工，还是愿意为别人打工呢？答案是肯定的。所有的人都希望当老板，都希望为自己打工。从这个角度来说，我提倡的在打工的时候，多替自己想想，就是"为自己打工"的一种表现。

是为序。

何竟源

于上海徐家汇

做自己想做的人（1）

第一章你，还有梦想吗?

看着街上驶过的无数奔驰车，你现在不能拥有，这不可悲，可悲的是你不敢向往拥有。人生最大的悲剧就在于梦想的消失。人生最大的失败就是没有一个明确的目标。

做自己想做的人

做有成功梦想的人

"在座的想要成功的人请举手。"

我在一次培训中这样问道，结果42人的会场举了43只手。当时，把我吓了一大跳，我以为自己讲课的魅力大到把鬼都吸引过来了，结果是有一个学员举了双手。

"好，请把手放下。那么清楚知道你自己成功定义的请再把手举起来。"

结果这次只有三个人举手。

我逐个采访这三位学员。

第一位说："成功就是想要什么就有什么！"

第二位说："成功就是年薪过百万！"

第三位说："其实成功就是实现自己的目标，不管目标多么渺小！"

亲爱的朋友们，我不知道你看了这个小故事后有什么感受！

不过我想请你现在马上迅速简单地回答两个问题：

"你想要成功吗？"

（要或者不要）

"你认为你自己成功的判断标准是什么呢？"

（请马上写下你的理解）

成功到底是什么？可以说，仁者见仁，智者见智。

奥运健儿说"获得金牌就是成功。"

渔夫会说"每天都能满仓而归就是成功。"

交通警察会说"我的成功在于，保证街上的行人、车辆畅通，人们都能平平安安回家。"

那么，你是否有一个有关工作的成功梦想？你的成功在于什么——也就是说你有没有成功的梦想？

如果没有，那么我建议你，必须有一个。

因为在漫长的打工征途中，你难以达到你从未想过的目标，正像你不可能从你没去过的地方回来一样。

世界变化之快，超乎人们的想像，然而无论出现什么新的变化都是梦想成

真的结果。人们在生活中总有一个梦想去追求，总有一份希望在远方时隐时现。

人因为有了梦想才变得伟大，才变得与众不同并成为万物的主宰者。李白在千年之前就梦想着去月宫，他的梦想如今都化为现实。

做自己想做的人（2）

梦想是动力的源泉，人类的一切文明成果都源于荒诞不经的想法，如果没有了梦想就没有人类今天的文明成果。

梦想可以激发一个人生命中所有的潜能，并使人走向成功。任何人的成功和任何奇迹的产生都是梦想发挥作用的结果，都是苦心经营，策划、追求和奋斗的结晶。

梦想可以成就未来，可以使美好化为现实。

我常说，了解世界的捷径就是了解你自己！

了解你自己的最好方法就是了解自己的梦想。只有了解了自己，了解了自己的梦想，你才能了解世界。因为世界正是由每个单独的个体所组成，世界的一切文明成果都是个体的梦想与集体的梦想化为现实的结果。

梦想是人类不懈追求的动力源泉！拥有梦想是每个人的权利。不论年龄高低，不论身体健康与否，只要有梦想就可以成就未来！

一个没有梦想的打工者就像一艘没有舵的船，永远漂流不定，只会到达失望、失败和沮丧的海滩。

打工的朋友，做有梦想的人，并为你的梦想而奋斗，这样才能成就自己成功的人生。

学会做白日梦

各位，

你做过白日梦吗?

你会做白日梦吗?

不要奇怪这两个问题，更不要以为做白日梦就是痴心妄想。

有一位哲人讲过："所有伟大的成功都是从做白日梦开始的"。

回想一下，如果当年莱特兄弟不做人类飞上天空的白日梦，恐怕我们现在还一直在地面上活动；如果当时爱迪生不做电灯泡的白日梦，或许我们现在夜晚依然在点着煤油灯。

下面我们就来看两个故事吧，两个真实的故事。

（1）

美国著名心理学家罗森塔尔和助手到一所小学做一项实验：他们声称要进行一个"未来趋势发展预测"，并以赞赏的口吻将一份"最有发展前途者"的名单交给了校长和相关老师，叮嘱他们务必保密，以免影响实验的正确性。

其实他们撒了一个"权威性谎言"，因为名单上的学生根本就是随机挑选出来的。

8个月后，奇迹出现了。凡是上了名单的学生，成绩都有了较大的进步，且各方面的表现都很优秀。

（2）

还是美国的心理学家做的实验。

他们把一些身体状况基本相同的学生分成3组，用不同方式练习投篮。第一组学生坚持练习投篮20天，并把第1天和最后1天的成绩记录下来，练习时不提任何要求，顺其自然；第二组学生只记录第1天和第20天投篮的成绩，在此期间不再做任何投篮练习；第三组学生只记录下第一天的投篮成绩，然后每天花20分钟做想象中的投篮，如果投篮不中，他们便在想象中对此做相应的纠正。

最后的真正投篮结果令人吃惊：第二组的进球率没有丝毫长进，第一组进球率增加了24％，第三组进球率的却增加了26％。

这两个故事说明了什么？

做自己想做的人（2）

因为"权威性谎言"对老师产生了暗示，左右了老师对学生能力的评价；而老师又将自己的这一心理活动通过自己的情感、语言和行为传染给学生，使他们强烈地感受到来自老师的关爱和期望，变得更加自尊、自爱、自信、自强，从而在各方面都取得了异乎寻常的进步。实验中最后一组学生也是在不断的强化自己投好球的心理暗示下才取得了非常好的效果。

两个故事共同表述了一个含义：通过强烈的幻想或者说是做白日梦最后梦想会变成真的。

做白日梦在心理学上称为心理暗示。

相对于负面的暗示，白日梦一般都是积极的心理暗示。没有人把不好的、恐怖的、负面的梦称为"白日梦"。真要叫的话，只怕是噩梦了。

相信莱特兄弟在无数次试飞的过程中，内心一定想象的是飞机成功遨游蓝天的感觉，那幅遨游蓝天的画面时时刻刻都刻在他们兄弟的脑海里；同样爱迪生的所有思想都汇聚成了灯泡持续发光的景象。

说到这里，很多人都会说，这是科学家的事情，与我有什么关系呢？但你一定要相信白日梦是一种强大的暗示。暗示自己一定能行。

如果你要快乐，你就要想象自己快乐的样子和感觉；如果你要成为有钱人，你就要想象自己有钱时的样子和感觉；如果你要成功，你就要想象自己成功时的样子和感觉；如果你要成为某种人，你就一定要想象成为那种人时的样子和感觉。

各位啊，这种想象的内容越具体，就越容易变成真的！

因为有无数人验证了这条成功的黄金法则。

选择比努力更重要（1）

选择比努力更重要

在打工的过程中，选择一个你擅长的、感兴趣的工作，对一个有成功梦想的打工者来说是非常重要的。

这可以让你工作起来充满快乐和灵感，事半功倍，从而可以使你在打工的道路上顺风顺水。

对自己感兴趣的工作，你会产生强烈的积极进取的意念，总是要做得更好一些；而对讨厌的工作，则犹恐避之不及。解决一个很感兴趣工作中遇到的问题时，灵感会源源不断地涌现；而从事一件讨厌的工作时，灵感几乎等于零。

当你做自己感兴趣的工作时，体内的血压和荷尔蒙的分泌会很均衡正常，这是生命力的作用，会促使你产生好的印象；思考自己喜欢的工作中发生的问题，即使不能立刻寻到答案，也会在睡梦中继续不厌倦地思考。

所以说其实成功很简单：成功有大有小，但是实现它必须有一个前提－－沿着自己当前的道路向着目标不断奋斗。

下面我们来看一个故事。

曾有位非常勤奋的青年，想在各个方面都比身边的人强，要获得比别人大的成功。经过多年努力，也没有实现，他很痛苦，就向智者请教。

智者叫来三个弟子，嘱咐到："你们带这位施主到五里山，打一担自己认为最满意的柴火。"

年轻人和智者的三个弟子沿着门前湍急的江水，直奔五里山。

等到他们返回时，年轻人满头大汗地扛着两捆柴，蹒跚而来；两个弟子一前一后，前面的弟子用扁担挑了八捆柴，后面的弟子轻松地跟着。而最小的那位弟子却用木筏载着八捆柴，顺水而下，停在智者的面前。

年轻人和两个先到的弟子，你看看我，我看看你，沉默不语，智者见状，问："怎么了，你们对自己的表现不满意？"

"大师，我已经很努力了。"那个年轻人请求说，"我一开始就砍了六捆，扛到半路，扛不动了，就扔了两捆；走了一会儿，又压得没力气了，就又扔掉了两捆，最后我就只扛着两捆回来。"

"我们和他恰恰相反，"那个大弟子说，"刚开始，我俩各砍两捆，将四捆柴一前一后挂在扁担上，跟着这位施主走。我和师弟轮换担柴，不但不觉得累，反倒觉得轻松了许多。最后，又把施主丢弃的柴挑了回来。"

用木筏的小弟子抢过话，说："我个子矮，力气小，别说两捆，就是一捆，那么远的路也挑不回来，所以，我就选择了走水路。"

智者用赞赏的目光看着弟子们，微微颔首，然后走到年轻人面前，拍着他的肩膀，语重心长地说："一个人要走自己的路，本身没有错，让别人说，也没有错，关键是走的路是否正确。年轻人，你要永远记住：选择比努力更重要。"

这个故事说明了什么问题?

选择比努力更重要（2）

一个人要清晰的认识到自己的优势，并且要学会利用这个优势去选择与制定人生的目标。

我们再来看一个关于选择目标的故事。

有三个人要被关进监狱三年，监狱长说可以满足他们每个人一个要求。

美国人爱抽雪茄，要了三箱雪茄。

法国人最浪漫，要一个美丽的女子相伴。

而犹太人说，他要一部与外界沟通的电话。

三年过后，第一个冲出来的是美国人，嘴巴和鼻孔里塞满了雪茄，大喊道："给我火，给我火！"原来他忘记要火了。

接着出来的是法国人。只见他手里抱着一个小孩子，美丽女子手里牵着一个小孩子，肚子里还怀着第三个。

最后出来的是犹太人，他紧紧握住监狱长的手说："这三年来我每天与外界联系，我的生意不但没有停顿，反而增长了200％，为了表示感谢，我送你一辆劳斯莱斯！"

这个故事告诉我们，什么样的目标决定什么样的生活。

今天的生活是由三年前我们的目标决定的，而今天我们的目标将决定我们三年后的生活。

各位打工的朋友仔细想想，成功是否就是这样一步步得来的?

为什么世界上成功的人士分布在各行各业呢?

因为他们都很清楚地知道自己的优势，并且充分地利用这些优势去制定出一个宏伟的目标。

阿里巴巴的创始人、首席执行官马云被著名的"世界经济论坛"选为"未来领袖"，被美国亚洲商业协会选为"商业领袖"，2000年美国权威财经杂志《福布斯》全球版将阿里巴巴网站创始人马云作为封面人物报道，这是50年来第一位获此殊荣的中国企业家。他还曾多次应邀

到全球著名高等学府麻省理工学院、沃顿商学院、哈佛大学讲学。可是，大家要知道，他曾经的理想是上北大，但最后他只上了杭州师院，还是个专科，而且考了三年。第一年高考他数学考了1分，第二年19分，你说如果按照他这个情势去实现自己上北大的理想，不知道有多困难。

可是他从创立阿里巴巴到登上福布斯仅仅只用了一年多的时间。

改变一生的命运，关键不是看你有多努力，而是看你制定了什么样的人生目标。

选择比努力更重要（3）

展开思考的翅膀

在初涉打工征途的时候，如果你不去积极思考，那么你的工作就如同一潭死水，没有活力，更谈不上有创意。

在工作中，不去积极思考，那么工作也出不了效率，这样的打工者终其一生，都只能是为别人打工，不会有太大的出息。他们始终被自己的思想所禁锢和左右。

一个积极思考的打工者，他们能够创造性地工作。

在工作中，他们时常提出一些新的想法、新的思路以及解决问题的有效办法等，同时他们也知道怎样来提高工作效率。

成功的打工者其实都是一开始就知道积极思考的人——永远往好的方向思考，并且在思考过后，能够果断地去做，将之付诸实施。他们总这样认为：任何事情的发生必有其目的，并且有助于我；重要的不是发生了什么事，而是要做哪些事来改善它；对自己的生命完全负责；假如我不能，我一定要；假如我一定要，我一定能；我需要马上行动，成功就会属于我。

一定要注意，仅仅是认识自己还远远不够，你还需要为此塑造一个积极向上的、正确的心态。因为只有抱着积极的心态，你才会主动就工作中面临的问题去寻找解决的办法。

其实，不积极思考的大脑是最易生锈的，要在思想上摆脱懒惰，取得工作的成功，你必须培养积极思考的习惯。

积极思考是一种智慧的力量，如果一件工作不经过思考就去做，那肯定是鲁莽的，除非你特别的幸运。但幸运并不是时时光顾的。

所以，最保险的办法是"三思而后行"。但"思"也并不是件简单的事情，思考也有它的特点和方法，事业小有成就的总裁都有自己良好的思考方法。

思考习惯一旦形成，就会产生巨大的力量。

大凡成就伟大事业的成功人士，都是因为凭借了一种积极的思考力量，是创造力、进取精神和激励人心的力量在支撑和构筑着他所有的成就。

一个精力充沛、充满活力的员工总能创造条件使心中的愿望得以实现。

要知道，没有任何成功会自动跑来找你。

一步之差，未来却千里之遥。

亲爱的打工者朋友，你一定想得到工作的成功和快乐吧！

那么，从一开始就培养积极思考的习惯吧，展开思考的翅膀，你必定离成功越来越近！

找到内心深处的自己（1）

找到内心深处的自己

1888年，法国巴黎科学院发起关于"刚体绕固定点旋转"问题有奖征文，征文条件规定：应征论文的作者除提供论文外，还必须附一条格言。

一篇附有"说自己想说的话，干自己想干的事，做自己想做的人"格言的论文，被一致认为科学价值最高。

原来论文出自３８岁的俄国女数学家苏菲·柯瓦列夫斯卡娅之手。

柯瓦列夫斯卡娅实现了自己的格言"做自己想做的人"。在妇女处于被压迫、被奴役的悲惨地位的１９世纪，她是第一位走进法国巴黎科学院大门的女性，并且成了数学史上的第一个女教授。

孙中山和鲁迅读书的时候都是学医的。

他们都想在医术上获得成功，悬壶济世，拯救苍生。但后来，又都找到了另一个"成功的理由"，从而彻底改变了自己的人生。一个成了民主革命的先驱，民国大总统；另一个成了世界闻名的大文豪。

如果"联想教父"柳传志一辈子都在军营里呆着，或者说他从部队里出来之后就一直呆在机关单位，那么就绝对没有今天的联想，更没有现在的柳传志。

的确，一个打工者一辈子要是能够做到"说自己想说的话，干自己想干的事，做自己想做的人"那就真的是不枉此生！

但现实中，很多打工者一辈子都在浑浑噩噩地渡过。

他们从来没有想过：我有没有真正的笑过？我有没有真正的哭过？我为什么活着？什么对于我来说是最重要的？我要做怎样一个人？

选择行业，选择职业，选择方法，选择爱人，这些都很重要，但是最大的选择来自你要选择怎样的人生目标，你要成为怎样的人。

比如说，从创业的第一天起，阿里巴巴就立志要做全球最好的站点。

比如说，孙正义成立公司的第一天就站在箱子上对他的员工说："我是孙正义，25年后我就是亚洲首富。"

比如说，陈安之在奋斗四年之后发现自己的银行账户还是 0 时，他下定决心一定要步入顶级成功者之列，并且以帮助更多人成功为己任。

其实，每一个人的成功都不是偶然的，每一个成功者都在最初为自己选择了一个崇高的目标。那么，经过不懈的努力，即使这个目标达不到，收获的也一定会比别人多。

假如你要射太阳，就算达不到，那你也会射到月亮；

假如你要射月亮，就算达不到，那你也会射到星星；

但是，假如你的目标只是射地面的石子，如果达不到，那你就只能射到地下，得到的就是负值。

成功是不断向预先确定的有价值的目标前进的旅程；成功是用自己的方式生活，达到自己定下的目标的过程。做自己想做的人，并以想做的人为榜样，努力工作，实现从打工者到企业总裁的跨越，这对于很多人来说，就是成功的基本准则。

倾斜的天平（1）

倾斜的天平

为什么天平不平衡

众所周知，天平代表着公平与平衡。但是如果你设定了一个目标，而把要达成这个目标的意愿和方法放在天平的两端，你认为天平能保持平衡吗？如果不平衡，它会向哪一边倾斜呢？

假如你今天要学打网球，你会不会认为自己翻一翻书就可以把网球打好？

我想大概不会吧。

如果你想要把钢琴学好，会不会自己随便翻阅琴谱就开始弹？

应该也不会吧，因为你知道那样的学习效果不好。

如果你有强烈实现成功目标的意愿，你是否应该找到合适的方法呢？

网球如此，钢琴如此，高尔夫球如此，当然成功也是如此。

老虎·伍兹（TigerWoods），世界排名第一的高尔夫球选手，连续三次创大满贯公开赛最低杆纪录。

你觉得老虎·伍兹有实现自己成功的方法吗？他当然有。

老虎·伍兹付他的教练100万美金一年来看他挥杆。在最近的一次PGA大满贯公开赛中，老虎·伍兹在第三天的比赛之后，觉得自己的挥杆有点走样，要求他的教练当天晚上改正他的错误，并且练习到九点才回去休息。

老虎·伍兹是成功学的实践者，他不但有目标－－-要成为顶尖的高尔夫选手，还要找最好的教练来指导他，同时也每日检讨错误。

想想看连世界第一名的选手挥杆都如此努力地寻找合适的实现目标的方法，作为一个普通打工者的我们要想成功，努力寻找方法是何等重要。

做事情要获得好的结果，方法总有很多种，但你永远必须去找出最省力的方法才行。

倾斜的天平（2）

我再举例来讲：

有些业务员每天很努力地去拜访很多新顾客，甚至做很多陌生的拜访，看起来他们很努力，但这样效果也未必会很好，不如去找两个他们认识而且是最有可能的购买者去推销，成交之后再要求这两位顾客介绍另外两位最有可能购买的顾客，这样复制下去，不是省力多了？

或是每天拜访好几个顾客不如把他们聚在一起然后一次解说，这样也许会更省时，或是根本不推销，跟潜在顾客出去玩，先创建良好的友谊，搞不好潜在顾客因为觉得跟你在一起很快乐，之后决定跟你购买，这也绝非不可能。

或是把你的产品介绍写出来，增加成交的机率，或者你可以把信息放在网络上，让任何人在任何时间都可以看你的信息，又或者你可以研究别人的产品介绍及简介，从中学习新的推销方法，无论如何，努力绝不是费力。

不要让成功意愿与方法的天平倾斜。

意愿很重要，就像上面说的要做有目标的人，但是要知道，过分看重目标就会忽略对方法的追求，使用了不当的方法，只能是事倍功半。

痛苦成就辉煌人生（1）

痛苦成就辉煌人生

为什么你还没有成功呢?

因为你成功的意愿不强!

为什么意愿不强呢?

因为你不知道你意愿背后的动机是什么!

人的行为动机无非两种，追求快乐，逃避痛苦。

各位，你仔细地想想，你在做任何事情时是不是都可以将内心深处的动机归结于追求快乐和逃避痛苦。尤其是抉择。

人都因快乐而选择，也都因痛苦而放弃。总是这样。

我们大多数人一辈子行为的动机都来自于逃避痛苦。

孩提时代家庭不和或父母离异让人痛苦；学生时代成绩不好受同学欺侮让人痛苦；懵懂初开暗恋心仪之人却不得之让人痛苦；深爱之人因自己的无知与过错离开自己让人痛苦；懂爱时却已无可爱之人让人痛苦；进入职场各种勾心斗角殃及自己让人痛苦；步入中年生活的担子愈来愈重，房贷车贷压力重重让人痛苦；子女要读好学校父母要供养而自己的收入却远远入不敷出让人痛苦；至老年终于可享受人生之乐时却发现自己垂垂老矣更不由悲从中来……

痛苦带给人的那种痛彻心扉、锥心刺骨的感受久在人心，于是乎有些人甚至要穷其一生去忘却。可是你知道吗？很多人不能获得大的成绩，就是因为对于痛的记忆不够深。

人类行为学家告诉我们：逃避痛苦带来的驱动力是追求快乐的四倍。

不信的话，我们来看一个故事。

美国得克萨斯州有个奇特的大富翁，在家中做了一个大水池，里面养了许多凶猛的动物，像水蛇和鳄鱼之类。有一次，这个大富翁在家中举办大型舞会，高兴起来，就领大家来到水池旁，对众人挑战般

的说："如果谁敢从水池的这一端游到另一端，我可以给他三个优厚的条件选择。第一，美金100万；第二，土地1000英亩；第三，可以娶我年轻貌美的女儿。"

他的话音未落，就有人"扑通"一声跳进水里，以几乎破世界纪录的速度游到对岸。

富翁一看，居然有人这么勇敢，就要兑现他的诺言。

于是问这位勇敢者："你想要100万美金吗？"

这位勇敢者摇头说不。

痛苦成就辉煌人生（2）

"那么，是一千英亩土地喽？"答案仍然是不。

"看来是想要我年轻貌美的女儿喽？"

当这位勇敢者又说不对时，富翁有点发火了，"你这也不是那也不是，到底想要什么？"这位勇敢者立即回答："我想要知道是哪个混蛋把我推下水的！"

按照人的正常反应，看完上面的故事后你应该是莞尔一笑。

你是在笑勇敢者出乎意料的回答，还是在笑他傻的不知道赶紧去娶大富翁的女儿？

如果你成功的动机不强，一定是没有达成目标前所产生的痛苦不足以使你刻骨铭心，而达成目标的喜悦对你来说仅仅是可有可无的附庸。

同意吗？

要成功就永远不要忘记自己的伤痛，千万别好了伤疤忘了疼。作为二战战败国的日本，为什么在上世纪80年代时电子产品就已经超越欧美，80年代又使美国等发达国家不得不拿起反倾销法抵制日本的汽车进口。那是因为日本是唯一被原子弹轰炸过的国家，他们感到羞耻，所以加倍地奋发图强。

越王勾践被吴王夫差灭国俘虏后，数次想以死谢天下。

可正是那种亡国灭种的仇恨激发了他活下去的欲望，最终复国雪恨，成就一段传奇。

诺贝尔化学奖获得者，法国科学家维克多·格林尼亚由于出生于一个百万富翁之家，身上有不少浪荡公子的恶行，如游手好闲、摆阔逞强、盛气凌人等等，但是后来的一次重大打击改变了他的习性。

一次午宴上，他对一位从巴黎来的美貌女伯爵一见倾心，但是他却听到一句冷冰冰的回话："请离我远点，我讨厌被花花公子挡住视线。"

女伯爵的冷漠和讥讽，第一次使他在众人面前羞愧难当。突然间，一种油然而生的自卑感使他感到无地自容，他甚至想到了自杀。

后来他离开了家庭，只身一人来到了里昂，在那里他隐姓埋名，发奋求学，进入里昂大学插班就读，并断绝一切社交活动，整天泡在图书馆和实验室里。

这样的钻研精神赢得了有机化学权威菲利普·巴尔教授的器重。依靠名师的指点和自己长期的努力，他发明了"格氏试剂"，发表了200多篇学术论文，最终被瑞典皇家科学院授予1912年的诺贝尔奖。

如果将快乐与痛苦放在同一天平的两端。

很多成功人士的天平是向痛苦倾斜的，逃离痛苦追求快乐，方才成就了他们辉煌的人生。

现在就做起来

现在就做起来

虽然梦想非常重要，但是有一点，必须注意，有了梦想就需要坚定不移地去为实现梦想而奋斗；否则再伟大的梦想也会化为泡影！

过去的事情已经成为历史，但是明天的事情却决定于你今天的行动。

你必须树立高远的梦想，那么你的未来才有可能掌握在你的手中。诚然，奋斗并不能保证你一定会成功，但是如果你不奋斗，就一点成功的机会都没有，就算摸彩票中大奖也得投入两元钱。

你的未来会怎样就取决于你现在的行动！

年轻人最大的悲哀就是有机会的时候没有经验，有经验的时候又没有了机会。所有这一切的悲哀归结到一点都是因为没有梦想而产生的。

有梦想的人即使没有机会，也会去制造机会。

由于现在就业形势紧张，就业压力不断增大，在大学生中流传有一句话：

"既然工作不好找，就去创业吧！"我很喜欢这句话，只有行动才能使自己的梦想成为现实，也惟有行动才能使自己走向成功，走向生命的辉煌！

所以，现在还在为别人打工的朋友，当你确立了成功的目标之后，不要等待良好时机，现在就得实干。不要担心做重大决定，做了很多小的决定后，大的决定也就像小的决定。

不要浑浑噩噩过给别人打工的日子，要去做需要做和准备去做的事情。那么，你将在做那些应该要做的事情中发现快乐，而其他人正在浪费他们的生命寻找他们应该做的事。

永远记住，不要浪费时间去寻找一个更好的工作。

工作做得更好，你会得到一个更好的工作。

其实，事业就像婚姻一样，有一天你会遇到一个你爱的并愿意跟你一起度过一生的人。爱情很善变，因此，请记住婚姻中的责任比爱情更重要。当你的爱情死亡后，责任会挽救你的婚姻，让爱情获得新生。

很多人都能认识自我，一部分人能挖掘自我，还有一小部分人能规划自我，但是最重要的是行动自我。没有行动，前面的一切可能都无法表现出来。

同样的道理，在工作中也是这样，目标为你指引方向，但有了方向之后寻找恰当方法，充满责任心更重要。面对自己工作中的责任，我们唯一要做的就是，马上行动，现在就做起来。

下面是黄永玉大师讲的一个寓言故事：

螃蟹、猫头鹰和蝙蝠去上恶习改正班。数年过后，它们都顺利毕业并获得博士学位。不过，螃蟹仍横行，猫头鹰仍白天睡觉晚上活动，蝙蝠仍倒悬。

这个故事的寓意很简单：行动比意愿、目标更重要。

只有采取积极的行动和有效的执行，才能实现成功的目标；只有面对自己的工作，勇敢地承担起该有的职责，才能实现升职或加薪的目的。

打工要多替自己想想，想想前面的路，想想现在的路应该怎么走。实践成就未来，现在就需要你去做。

目标一定要明确单一（1）

树立明确的目标

哈佛大学有一个非常著名的关于目标对事业成功影响的跟踪调查。

对象是一群智力、学历、环境等条件差不多的年轻员工，他们都是刚刚从大学迈向社会的青年人。

调查结果发现:

27％的员工没有目标;

60％的员工目标模糊;

10％的员工有清晰但比较短期的目标;

3％的员工有清晰且长期的目标。

25年的跟踪研究结果，他们的生活状况及分布现象十分有意思。

那些占3％有清晰且长期目标者，25年来几乎都不曾更改过自己的人生目标。25年来他们都朝着同一方向不懈地努力，25年后，他们几乎都成了社会各界的顶尖成功人士，他们中不乏白手创业者、行业领袖、社会精英、高层管理者。

那些占10％有清晰短期目标者，大都生活在社会的中上层。他们的共同特点是，那些短期目标不断被达成，生活状态稳步上升，成为各行各业中不可缺少的专业人士，如医生、律师、工程师、高级主管等等。

其中占60％的模糊目标者，几乎都生活在社会的中下层面，他们能安稳地生活与工作，但都没有什么特别的成绩。

剩下27％的是那些25年来都没有目标的人群，他们几乎都生活在社会的最底层。他们的生活都过得不如意，常常失业，靠社会救济，并且经常抱怨他人，抱怨社会，抱怨世界。

对于我们这些刚刚迈入社会在给别人打工的年轻人来说，也许你觉得现在与同事差距不大，那是因为你们离起跑线不远，而不是你比

同事聪明，或者说上天眷顾你。

你是属于那10％、60％还是剩下那部分，只有你自己最清楚。

前美国财务顾问协会的总裁刘易斯·沃克曾接受一位记者的采访，谈到有关稳健投资计划基础的问题。

他们聊了一会儿后，记者问道："到底是什么因素使很多人无法成功？"

沃克回答："模糊不清的目标。"

记者请沃克进一步解释，他说："我在几分钟前就问你，你的人生目标是什么？你说希望通过自己的努力在郊区买一栋别墅，这是一个模糊不清的目标。问题就在"有一天"不够明确，因为不够明确，成功的机会也就不大。"

"如果你真的希望在郊区买一栋别墅，你必须先找出哪个郊区，找出你想要的别墅的现值，然后考虑通货膨胀，算出5年后这栋房子值多少钱；接着你必须决定，为了达到这个目标每个月要努力工作挣多少钱。如果你真的这么做，你可能在不久的将来就会拥有一栋郊区别墅，但如果你只是说说，梦想就可能不会实现。梦想是愉快的，但没有配合实际行动计划的模糊梦想，则只是妄想而已。"

目标一定要明确单一（2）

看吧，这就是所有成功人士的思维方式。

我所接触的大部分为别人打工的员工都是由于自身的惰性，懒得去制定明确的目标。

不管做任何工作，我们一开始就应该多替自己想想，有自己的职场目标，一开始就知道自己的目的地在哪里，也知道自己现在在哪里。如果你能做到这一点，那么你一直在朝着自己的目标前进，你迈出的每一步方向都是正确的，不管哪一天干哪一件事都不会违背你为之确定的最重要的标准，你做的每一件事都会为最终目标做出有意义的贡献。

人在迈出左脚的时候，很容易预见到下一步迈出的是右脚，但多走几步以后，心里是不是还那么清楚呢？更多的人其实是只能看到眼前，对未来没有明确的规划，只是凭着惯性，随意的走，所以大多数人的人生，也就不是他们自己安排的人生，而是一连串偶然的结果。

成功人士和普通员工的差别，往往就在于眼光的远近，前者能算到几十步之后，普通员工也就只能看到两三步远。更为重要的是，成功人士知道虽然能够高瞻远瞩，但是成功也是需要一步一个脚印地走出来。

一生只做一件事（1）

一生只做一件事

曾有一个刚从学校毕业的年轻人，个人素质很高，工作能力也很强，也有着同龄人所特有的积极进取心。

他周围的许多同学和同事都认为，他是一个前途无量的人。

但是，在后来的10年中，他制定过许多人生目标，却没有一次是从自己的实际出发的。一天到晚不是忙着考托福就是考注册会计师，今天想出国，明天想开公司。

年轻人的那股冲劲和激情全部被他挥洒在工作周围的事情上了。

不能集中精力做一件事情是很多打工者浪费时间的主要原因。

牛根生，1958年出生，从事乳业27年。1978年参加工作，种草养牛5年。1983年进入伊利，从一名洗瓶工干起，直到担任集团生产经营副总裁。1999年创办蒙牛乳业，现任蒙牛乳业（集团）股份有限公司董事长兼总裁。2004年底，牛根生捐出全部个人股份设立"老牛专项基金"，成为"中华捐股第一人"。

工作29年来，他只干了一件事：种草、养牛、挤牛奶。养牛时做的是这件事，当工人时做的也是这件事，自己创业后做的还是这件事。

在蒙牛厂区，最大一块标语牌写的是："聚精会神搞牛奶，一心一意做雪糕。"时时提醒员工要进行战略聚焦。

近八年多的时间里，蒙牛集团坚守乳业，不为种种诱惑所动。

不仅如此，就是在乳业里，他们也尽可能采取聚焦策略。刚开始那几年，只做六、七个产品。2000年的时候，跟酒泉的一家乳制品企业交流，在展览室里，该企业陈列着四十多种产品，可谓琳琅满目！而蒙牛却只有六、七个品种。

等宾主双方在会议室里座谈的时候，酒泉的那位厂长喜滋滋地说：

"去年我们销了5万多元，今年的发展态势非常好，计划做到48万元的销售额！"阿弥陀佛，40多个产品全年才销48万元，人家蒙牛六、七个产品那时已经销到 2 个多亿了。

做工作，最需要讲究的就是"优生优育"。生下羊，哪怕一窝也不值钱；生下虎，哪怕一只也大有本事！

盲目生育，生得越多浪费越大！

正像牛根生讲的："企业成功屡试不爽的招数，聚焦，聚焦，再聚焦！"

其实个人的发展与成功又何尝不是如此，个人发展更要专注地去做一件事。日本有句谚语叫做"滚石不生苔"。所谓"滚石不生苔"是指不在一个地方稳定下来而一直四处打转的话，就不会得到现实的收获。

跳水在我国体育项目中是一个传统优势项目，大家都会认为在比赛中夺冠是轻而易举的事情，实际上并非那么简单。仔细研究你会发现，跳水冠军之所以成为冠军都是因为他们要用十年左右的时间来练习一个动作。

如果你用十年只做一件事，想想看下一个世界第一会是谁?

所以，一个企业、一个组织、一个团队、一个员工，如果聚精会神只做一件事，做好的可能性就比较大；如果东也想做，西也想做，不能做到专一、专注、专心、专业，那么到头来，每个领域都可能只是个二流角色，弄不好还会沦入三流、末流。

还有一个问题，你分得清楚做事情和做事业的区别吗?

一生只做一件事（2）

事业和事情，差之毫厘，失之千里，两者在时间、空间和性质上，都绝不相同。

假如有人给你一笔钱，让你去开一个鞋店，你做还是不做?

从做事情的角度考虑，开鞋店用不着风吹日晒雨淋，除了进货，大部分时间都是坐着，可以闲聊，可以看报，可以打打毛线，不可谓不轻松。钱呢，也有得赚，一双鞋进价50元，卖价100元，零七八碎的一个月下来，衣食至少无忧。

干嘛不做?

但换一个角度想，开了鞋店，我们就开不成百货店、饮食店、书店、时装店，总之，做一件事的代价就是失去了做别的事的机会。

人生几十年，如果我们不想在一个10平米的鞋店内度过，我们就得想想到底哪件事更有前途。从事业的角度，我们要考虑的就不是轻松，也不是一个月的收入，而是它未来发展的潜力和空间到底有多大。

当然了，鞋店不是不可以开，而是看以怎样的态度去开。

我们来看看下面这个故事。

42岁的李惠就是从修鞋美容起家的，虽然已经是一个拥有千万资产的富翁，但在旁人眼中她一点也不像是一个千万富翁。她甚至曾来到一所大学校区门口拿出破旧的修鞋木箱在食堂门口摆开摊子，并扯起了嗓门喊到："免费给同学们擦鞋，欢迎交流择业经验！"

此举令过往的大学生个个瞠目结舌。

可以说，李惠也正是从这一步走过来。

当初，在李惠承包工程的丈夫眼里，妻子自立门面擦鞋的生意简直就是小打小闹，成不了什么大气候。可是几年后，夫妻年终合计当年所得时，丈夫惊讶地发现妻子做这行的收入竟是自己收入的数十倍之多！

此后，凭着李惠的吃苦耐劳，她又在短短几年间抓住了机遇，成功地把生意从最初的一两个门面，扩展到了全国，打出了知名度。如今的李惠，已是在国内拥有2000余家擦鞋连锁店，身家近2000万的公司老板，她的经营从当初的扩大规模发展到了今天依靠出售技术和品牌，成为业内的一个传奇。

现在已经拥有千万家产的李惠还始终保持着创业时的平和心态，她的事业更是蒸蒸日上。她曾说，放下架子，冷静地面对形势，坚守一种健康、平和的心态，相信但不迷信，即使成功也要保持低调；从最平凡的工作着手，把一件事情做深做透，并最终将一个职业做成一份自己的事业！

现在，我们再回过头来思考，工作和事业有什么区别呢?

做一件工作，它就只是一件事情，做完就可脱手。如果是一项事业，我们就应该设计它的未来，把每天的每一步都当作一个连续的过程。

任何事都是可以做的，关键就要看我们怎样去做。

是把它当一件工作，还是一项事业来做，问题很简单，导致的结果却有天渊之别。坚持登一座山峰的人，一定会到达顶峰。一辈子坚持只做一件事的人，一定会成功，并且会成为一个强者，一个佼佼者。

你说呢？亲爱的朋友！

从点滴做起（1）

一生只做一件事，但是在初次踏上工作岗位的时候，如果你规划的工作目标过大，你的压力就会太大，过大的压力可能让你一事无成。

所以，应该开动你的脑筋，多思考，学会把大目标分解成若干个具体小的工作目标。否则，很长一段时期你仍达不到目标，就会觉得非常疲惫，继而容易产生懈怠心理，甚至可能会认为没有实现目标的希望而放弃自己的追求。

著名记者雷因在25岁的时候因失业而挨饿，甚至一度为了躲避房东讨债，白天只能四处游走。

一天他在42号街碰到著名歌唱家夏里宾先生。

雷因在失业前，曾经采访过他。但是他没想到的是，夏里宾竟然一眼就认出了他。

"很忙吗？"他问雷因。

雷因含糊地回答了他，他想对方看出了自己的际遇。

"我住的旅馆在第103号街，跟我一同走过去好不好？"

"走过去？但是，夏里宾先生，60个路口，可不近呢。"

"胡说"，他笑着说，"只有3个街口。"

"……"，雷因不解。

"是的，我说的是第45号街的一家射击游艺场。"

这话有些答非所问，但雷因还是顺从地跟他走了。

"现在，"到达射击场时，夏里宾先生说，"只有57个街口了。"

不多一会，他们到了卡纳奇剧院。

"现在，只有45个街口就到动物园了。"

又走了12个街口，他们在夏里宾先生的旅馆前停了下来。

奇怪的很，雷因并不觉得怎么疲惫。

夏里宾给他解释不疲惫的理由：

"今天所走的路，你可以常常记在心里。这是事业成功的一个经验。你与你的目标无论有多遥远的距离，都不要担心，从点滴做起，把你的精神集中在3个街口的距离，别让那遥远的未来令你烦闷。"

这个故事是否让你有所感触?

将大工作目标分解成具体的小工作目标，从点滴做起，分阶段地逐一实现，你可以尝到成大事者的喜悦，继而产生更大的动力去实现下一阶段的工作目标，不要说"笑到最后才是笑得最好的人"，经常让自己笑一笑，分阶段的成小事者加起来就是最后的成大事者。

从点滴做起（2）

打算一气跑一百公里也许需要勇气，但是走一步路是不需要勇气的，只要你走一步，接着再走一步，然后一步接一步，一百公里不知不觉也就走完了。

两只小座钟正滴滴答答地走着，突然发现旁边多了一只崭新的小钟。

其中一只座钟对小新钟说："新来的，赶紧开始工作吧，不过，我真担心，你能坚持一年走完3200万次吗？"

新小钟惊讶极了："什么！3200万次！太可怕了！我一定做不到。"

另外一只座钟安慰他说："别听他的，你不要去想3200万次，只要保证每一秒钟滴答一声就可以了。"

新小钟迟疑地说道："真的就这么简单？每一秒钟滴答一声就可以吗？那我倒可以试一试。"

于是，新小钟每秒钟"滴答"一声，摆动一下，感觉很轻松。很快，一年时间过去了，在不知不觉中，新小钟已经走动了3200万次。

像这只小钟一样，很多优秀的老板都是将大目标分解成具体的小目标，然后分阶段地逐一实现。

"不积跬步，无以至千里；不集小流，无以成江海"，如果我们能将任何远大的目标都进行分解，那么，目标的达成就举重若轻。

不要说"笑到最后才是笑得最好的人"，经常让自己笑一笑，分阶段积累最终就能成就大事业。

所以，作为打工者，为了引起老板的注意，你可能急功近利，将目标着眼于大处，而常常忽略了小的问题，甚至对之不屑一顾，这种思想是很可怕的。如果你有这种思想，那么，从现在开始扔掉它，从现在做起，从点滴开始！

掌握乞丐哲学

乞丐的哲学

有一次我在某宾馆为一个公司的员工上完培训课程，在门口等朋友开车来接。这时一个职业乞丐发现了我，非常专业地、径直地停在我面前。这一停让我明白了乞丐的哲学。

"先生……行行好，给点吧。"我一时无聊便在口袋里找出十块钱给他，并同他攀谈起来。

乞丐很健谈。"……我只在金融街一带乞讨，你知道吗？我一扫眼就见到您。绅士而又慈祥，肯定会给我钱的……"

"哦？你懂的蛮多嘛！"我很惊讶。

"做乞丐，也要动脑子，想办法。"他说。

我一愣，饶有兴趣地问"做乞丐需要动什么脑子啊？"

"你先看看我和其他乞丐有什么不同的地方？"

我仔细打量他，头发很乱、衣服很破、手很瘦，但都不脏。

他打断我的思考，说："人们一般对乞丐都很反感，但我相信你并没有反感我，这点我看得出来。这就是我与其他乞丐的不同之处。"

我点头默认，确实不反感，要不我怎么同一个乞丐攀谈起来。

"我做过精确的计算。这里每天人流上万，穷人多，有钱人更多。理论上讲，我若是每天向每人讨1块钱，那我每月就能挣30万。但是，并不是每个人都会给，而且每天也讨不了这么多人。所以，我得分析，哪些是目标客户，哪些是潜在客户。"

他润润嗓子继续说，"在金融街附近，我的目标客户是总人流量的3成，成功几率70％。潜在客户占2成，成功几率50％；剩下5成，我选择放弃，因为我没有足够的时间在他们身上碰运气。"

"那你是怎样定义你的客户呢？"我追问。

"首先，目标客户。就是像您这样有风度的先生，有经济基础，出手大方。另外还有那些情侣也属于我的目标客户，他们为了在异性面

前不丢面子也会大方施舍。其次，我把独自一人的漂亮女孩看作潜在客户，因为她们害怕纠缠，所以多数会花钱免灾。这两类群体，年龄都控制在20～30岁。年龄太小，没什么经济基础；年龄太大，可能已结婚，财政大权掌握在老婆手中。这类人，根本没戏，恨不得反过来找我要钱。"

"那你每天能讨多少钱？"我继续问。

"周一到周五，生意差点，两百块左右吧。周末，甚至可以讨到四、五百。"

"这么多？"

见我有些怀疑，他给我算了一笔帐。"和你们一样，我也是每天工作8小时，上午11点到晚上7点，周末正常上班。我每乞讨1次的时间大概为5秒钟，扣除来回走动和搜索目标的时间，大概1分钟乞讨1次得1块钱，8个小时就是480块，再乘以成功几率60％［（70％＋50％）÷2］，得到将近300块。"

"千万不能黏着客户满街跑。如果乞讨不成，我决不死缠滥打。因为他若肯给钱的话早就给了，所以就算腆着脸纠缠，成功的机会也还是很小。不能将有限的时间浪费在无施舍欲望的客户身上，不如转而寻找下一个目标。"

"所以我说，知识跟思考决定一切！"在做培训的过程中我听十几个总裁讲过这句话，但第一次听乞丐也这么说。

年轻的还没有成为老板的朋友们，你是怎么想的？讨饭尚且需要思考，需要运用知识，在你给别人打工的过程中是不是更应该多替自己想想？

乞丐的生存危机（1）

下面再来看一下职业乞丐之外的自然乞丐。

有记者曾问过香港富豪李嘉诚："您跟街头的乞丐有什么不同？"

李嘉诚回答说："街头的乞丐只想着他的下一顿饭在哪里，而我主要想的是我这一生的最后一顿饭在哪里。"

……

的确，吃每一顿饭的时候都要想着下一顿在哪里，看来也就只有乞丐了。

自然乞丐是最具代表性的，从他们身上可以明确看出对于人和动物来说最大的危机莫过于生存的危机。

你知道，在非洲的大草原上，每天早晨羚羊还在睡梦中就要想的问题是什么吗？羚羊要想，我要赶在狮子到来前跑开，否则我就可能被吃掉。那你又知道狮子要想的问题是什么吗？我必须赶在羚羊出发前找到它，否则我就有可能饿死！

据调查，在世界500强企业名录中，每过10年，就会有1／3以上的企业从这个名录中消失，或落魄、或破产，或并转。

而中国的企业寿命更短，中小企业的平均寿命只有5.7年，并且近几年来的平均寿命更短，只有2.4年，甚至最近还有人说是1.7年。

上世纪50年代末期，在美国的汽车制造商身上就曾发生过因缺少危机感而失败的案例。

当时，在底特律的汽车制造商眼中，买外国车的只不过是一些爱表现的大学生而已。因而，美国的汽车制造商们依旧闭门造车，轻视外国车的设计、制造品质以及对消费者的吸引力。而这时他们的竞争对手，却通过自己的创新，不断壮大，开创了汽车行业的新格局。为此底特律丧失了汽车业的盟主宝座。

又如，当年上海的"上菱"冰箱销售得红红火火，上海市民为能购得一台"上菱"冰箱而庆幸，所以，当青岛的"海尔"开始登陆上海滩

时，上菱冰箱厂并不把它放在眼里，但没过多久，上海的冰箱就被"海尔"彻底打败。

又如，上海生产的空调在全国起步较早，牌子老，信誉也不错，但由于它缺乏应有的市场敏感性，没过几年就被地处泰州的春兰空调占领了原本属于它的领地。

专家在总结这些企业衰落的原因时看到，春风得意之时正是这些企业衰落的开始，因为正是在这个时候，他们忽视了危机的存在，忘记了产品开发以及经营管理的超前。

看了上面的这几个案例和几组数据，你会想到些什么?

乞丐的生存危机（2）

要看到：

做企业一定要有危机意识！

失意的企业都败在得意之时！

对市场要敏感，经营管理要超前！

做人要向乞丐学习，有乞丐那种生存危机。

唯一不变的就是变化本身的21世纪，没有危机感就是给别人打工者最大的危机！

你有没有想过，下面这些危机都是无处不在的：

家庭危机

财务危机

职业危机

恋爱危机

感情危机

健康危机

人际危机

信任危机

政治危机

经济危机

能源危机

……

你做了多少准备？有能力应付何种危机？

越是平静的湖面，产生的涟漪越大，越是平静的环境，潜伏的危机也越大。

在这个竞争激烈的世界，在你所处的人才济济的职场，真的是危机四伏。所以，作为打工者，一定要多为自己想想，化解自己可能遇到的种种危机。

当你看到新闻里行人因闯红灯被汽车撞飞的那一幕时，你要再一次地告诫你自己："无论何时何地，不能闯红灯"。

当你看到有人12岁就杀了自己的亲生母亲的新闻后，你除了骂那孩子禽兽不如外，有没有从自身入手想过那孩子的母亲在教育的思路和方式上是不是存在问题?

当你看到有人跳下地铁轨道自杀的新闻后，你要注意每次等地铁时都要靠在后面，尽管你可能从来没想过自杀，但是你要提防被人群或什么疯子挤下站台。

别人找你借钱，你要尽力相助，就算不能全部支持，也不要让人空手而归。

因为你平时可能看过多起因借钱无果而引发的恶性事件。

与人发生矛盾时，即使你再有理，也要得饶人处且饶人。因为你要知道把别人逼上梁山无异于陷自己于绝境。

我不知道你在看战争题材的影片时，通常会想到什么问题。我经常会想："如果此时此刻，发生战争，我会是什么角色？是指挥官还是战士？或者早已经是炮灰了？"所以我今天努力地工作奋斗，就是赶在真正的战争来临前让自己足够的强大。因为我知道在战争中受苦的永远是穷人。我还知道地球上的每一寸土地不可能同时都是战场。

人无远虑，必有近忧。

没有乞丐危机，就只能等来扼腕捶胸！

乞丐明天的危机（1）

乞丐明天的危机

今天的乞丐没有饭吃是因为昨天的他没有为今天谋算，今天努力乞讨是为了明天的自己有顿饱饭。与此同理，中国式管理之父曾仕强教授讲过："一个人在工作时要始终思考的两件事：一件是如何把眼前的这份工作做好；另一件就是下一份做什么？"

一只健壮的青蛙跳入热水锅中，青蛙马上就感到了危险，拼命一纵便跳出了锅子。后来这只青蛙又跳入一口冷水锅中，然后锅慢慢地被加热了。开始时，青蛙自然悠哉游哉，毫无戒备。一段时间以后，锅里水的温度逐渐升高，而青蛙在缓慢的变化中却没有感受到危险，最后，一只活蹦乱跳的健壮青蛙竟活活地给煮死了。

我毫不客气的讲，我们很多打工的朋友正在做着这样的青蛙！

等到升职时才知道自己经验积累得不够！等到托关系找人时才知道认识的人太少！等到离婚时才知道平时跟爱人的沟通不畅！等到儿子长大了胡作非为时才知道是自己太过于溺爱！等到失业下岗时才知道努力工作是有道理的！等到自己不被人帮助时才知道原来是自己没有帮过别人！等躺在了病床上才知道原来吸烟是有害健康的！等遇到突发事件时才知道平时应该做好资金的存储！等到感觉自己条件都成熟了可以开始干了才发现机会已不属于自己！等到老了在回顾自己整个一生时才发现这并不是自己想要的人生！

有一句话讲得太有道理了：圣人畏因，凡人畏果！

佛说："万事皆由因，万事皆有果"

俗家人说："种豆得豆，种瓜得瓜"

成功学讲："我是一切的根源"

……

没错，这样的想法都对！

回到刚才那句话；"一个人在工作时要始终思考的两件事。一件是如何把眼前的这份工作做好；另一件下一份工作做什么？"为什么要这样说呢？首先无论你是谁，只要工作着，就要不遗余力地对待正在从事的工作。因为这是你的依靠，你的责任，你的义务，你的使命！

其次在你做好自己工作的同时一定要思考并做出准备：如果正在做的工作没了，下一份做什么？不要说不可能，老板这么信任我，我的工作这么被认可，我们公司这么强大。我还是公司股东等等。这一切都有可能变化，正所谓居安思危。

一个人离开一家企业不外乎两种可能：自己走和要你走；要么公司垮掉。

可能老板会对你说："真的，你的人品和做事都无可挑剔。但是公司现在已经不需要这个部门了！对不起！"

或者："真的，你个人的能力和素质我非常欣赏，只是我也泥菩萨过江自身难保啊！"

又或者"我实在对不起大家，由于我的判断失误，公司就要倒闭了，大家还是早作打算吧！"

各位，这样的事有没有可能发生？

有没有可能被你撞上？

乞丐明天的危机（2）

我还是那句话，在这个世界上，一切都有可能发生！记住这句至理名言，不但可以增强你的自信，把你变得更加积极，引导你成功，而且更加重要的是可以让你坦然地面对一些变故或者悲痛。

另外，人总是有很多自己不可控的事情！当然，对于这种未知的可能性，除了恐惧外，更重要的是防范！要防患于未然，行动于人前。

再次提醒你，请谨记这两句话："一个人在工作时要始终思考的两件事。一件是如何把眼前的这份工作做好；另一件就是下一份工作做什么？"

你记住了吗?

没有资源，没有背景，没有人脉，没有金钱，一无所有的你没有选择的权利，你只有工作，在工作中积累一切，在工作中成就自己。

天下没有免费的午餐

第二章除了工作，你还能选择什么？

没有资源，没有背景，没有人脉，没有金钱，一无所有的你没有选择的权利，你只有工作，在工作中积累一切，在工作中成就自己。

天下没有免费的午餐

智者的忠告

很久以前的从前，有一个富翁年岁已大，除了留下万贯家财给子孙外，他还想留下些真正能万世传家的东西。

于是富翁派人到各大城里贴出布告，征求有学问有智慧的人到他的庄园。经过他慎重仔细地筛选，从几百个前来应征的人当中留下了16人，然后对他们说："我给你们一年的时间，请你们帮我编一本智能录，我想留给后世子孙。"

这些智者就在庄园里住了下来，也很努力认真地做着这件工作，一年之期到了，他们完成了洋洋洒洒的六大卷。

富翁翻了翻说，"我相信这些都是智能精华，但它太多了，我担心我的子孙会没兴趣读，请你们浓缩一下。"

又一年后，这些智者经过删减，将六大卷文字浓缩成一卷。富翁看了看还是认为字太多了，请他们再浓缩。

这16个智者于是继续在舒服的庄园住了下来，每天讨论该删除哪些字句，慢慢将那一卷文字浓缩成一章，再浓缩成一节，之后再浓缩成一段，又经过一年，最后只剩下一句话。

富翁看到这句话时，很满意的说："这真是古今所有智能的结晶啊！"

富翁要求严苛，16个智者辛苦思考三年，在洋洋洒洒六大卷的基础上提炼出一句话，这句话方成为富翁万事传家的瑰宝。

读者朋友们，你们是不是特别想知道这句话是什么？

最后留下来的这句话是：天下没有白吃的午餐。

有万贯家财可继承的富翁的子孙尚且没有白吃的午餐，在给别人打工的你更不要妄想从老板那里得到不劳之酬了！

世界上一切成功的秘诀

世界上一切成功的秘诀

有一个冬天，美国加州沃尔逊小镇上来了一群逃难的流亡者。

镇长杰克逊大叔给一批又一批的流亡者送去粥食。，其中有个脸色苍白，骨瘦如柴的年轻人，当杰克逊大叔将食物送过去的时候，他没有接，反而问："先生，吃您这么多东西，您有什么活儿需要我做吗？"杰克逊大叔想，给一个流亡者一顿果腹的饮食，每一个善良的人都会这么做。于是说："不，我没有什么活需要你做"。

年轻人的目光顿时黯然下去，硕大的喉结剧烈地上下动了动说："先生，那我便不能随便吃您的东西，我不能没有经过劳动，就平白得到酬劳！"杰克逊大叔想了又想说："我想起来了，我家确实有一些活儿需要你帮忙。不过，得等你吃过饭后，我再给你派活儿。""不，我现在就做活儿，等做完了您的活，我再吃这些东西！"那个年轻人站起来说。杰克逊大叔十分欣赏地望着这个人，但他知道这个年轻人已经两天没有吃东西了，又走了这么远的路，可是不给他做些活儿，他是不会吃下这些东西的。杰克逊大叔思忖半刻说："小伙子，你愿意为我捶捶背吗？"说着，就蹲在那个年轻人跟前。年轻人只好也蹲下来，十分认真而细致的给杰克逊大叔轻轻地捶背。

捶了几分钟，杰克逊大叔十分惬意的站起来说："好了，小伙子，你捶得棒极了，刚才我的腰还直犯酸呢，可现在，它舒服极了。"杰克逊大叔说完，将食物递给那个年轻人。年轻人立刻狼吞虎咽的吃起来。

杰克逊大叔微笑着注视着这个年轻人说："小伙子，我的庄园现在太需要人手了，如果你愿意留下的话，那我可就太高兴了啊！"

就这样那个年轻人留了下来，并很快成杰克逊大叔庄园里的一把好手。过了两年，杰克逊大叔还把自己的女儿珍妮许配给了他，杰克逊告诉女儿说："别看他现在什么都没有，可他百分之百是个富翁！"

你知道这个年轻人是谁吗?

他就是曾经得到列宁亲切接见，与赫鲁晓夫、勃列日涅夫建立了友谊，与利比亚国王是莫逆之交，与美国总统罗斯福、艾森豪威尔、肯尼迪、尼克松都有密切联系，邓小平曾亲自邀请他到中国访问……被誉为石油大王的美国西方石油公司的董事长——阿曼德·哈默。

你肯定非常奇怪为什么杰克逊大叔那样肯定地说他一定是个大富翁?

因为杰克逊大叔知道哈默深深地懂得天下没有免费的午餐——这就是一切成功的奥秘。

天下没有免费的午餐，想回报就得付出，就得有代价。就算你当乞丐，也得放下尊严和人格来乞求别人的怜悯，不管你讨到了多少，用什么办法，都是一样的。

通常我们只看到老板或上司的收入和风光的生活，却看不到他们的拼搏和努力，这是不对的。"午餐"好吃，可是"午餐"会从天而降砸到我们头上吗? 就算从天而降，我们也要做好迎接的准备，否则只会被砸个大包，甚至被砸死。

我奉劝那些寄希望于不劳而获的打工者们切记："天下没有免费的午餐"。只有通过自己的努力，才会实现自己的目标。

你的命运就掌握在自己的手中。

你的命运永远掌握在自己手里（1）

你的命运永远掌握在自己手里

有一天，上帝来人间视察民情，遇到了一个智者，他正在苦思人生的重大问题。

上帝敲了敲门，走到智者的跟前说："我也为我的人生感到困惑，我们能一起探讨探讨吗？"智者虽然没有猜到面前这个老者就是上帝，但也猜到他绝非一般的人物。

上帝说："我们只是探讨一些问题，完了我就走。"

智者说："我越是研究，就越是觉得我们人类是一种奇怪的动物。他们有时候非常善用理智，有时候却非常的不明智，而且往往很容易在大的方面迷失。他们想获得的太多，但付出的又太少。"

上帝感慨地说："这个我也有同感。他们厌倦童年的美好时光，急着成熟，但长大了，又渴望返老还童；他们健康的时候，不知道珍惜健康，往往牺牲健康来换取财富，然后又牺牲财富来换取健康；他们对未来充满焦虑，但却往往忽略现在，结果既没有生活在现在，又没有生活在未来之中；他们活着的时候好像永远不会死去，但死去以后又好像从没活过，还说人生如梦……"

智者对上帝的论述感到非常的精辟，他说："研究人生的问题，很是耗费时间的。您怎么利用时间呢？"

上帝回答道："是吗？我的时间是永恒的。我觉得人一旦对时间有了真正透彻的理解，也就真正弄懂了人生。因为时间包含着机遇，包含着规律，包含着人间的一切，比如新生的生命、没落的尘埃、经验和智慧等等人生至关重要的东西。"

智者要求上帝对人生提出自己的忠告。

上帝慢慢地从衣袖中拿出一本厚厚的书，上边却只有这么几行字：

人类啊，你应该知道，你不可能取悦于所有的人；最重要的不是去拥有什么东西，而是去做什么样的人和拥有什么样的东西；富有并不在于拥有最多，而在于贪欲最少；在所爱的人身上造成深度创伤只要几秒钟，但是治疗它却要几年甚至几十年的时光；你会深深爱着一个人，但却不知道如何表达；金钱唯一不能买到的，却是最宝贵的，那就是幸福；宽恕别人和得到别人的宽恕还是不够的，你也应当宽恕自己；你所爱的，通常是一朵玫瑰，并不是非要极力地把它的刺根除掉，你能做得最好的，就是不要被它的刺刺伤；尤其重要的，我必须提到的是：很多事情在你付出的同时你也得到了。

智者看完了这些文字，激动地说："只有上帝，才能有这样的见解。"

抬头一看，上帝已经走的无影无踪了，只是周围还飘着一句话："对每个生命来说，最最重要的便是：付出才有回报，事业的成败完全掌握在自己的手里。"?

你的命运永远掌握在自己手里（2）

一个优秀的打工者不应该被付出吓到，不应该在劳动面前畏首畏尾。面对工作你逃避了。那么报酬也就对你退避三舍；面对付出你逃避了，回报就对你退避三舍。你的命运不在上司手里，不在老板手里，不在父母手里，而是完全掌握在你自己的手里。

一定要记住智者跟上帝的善意忠告：天下没有免费的午餐，要求回报必须先付出。

其实，一个成功人士的诞生，肯定会有很多原因，这个原因可能是历史遗留的、生存环境的或者是自身的。但是，很多人往往只是盯着自己的生存环境和自身的条件，认为自己对这些都是无能为力的。于是，他们就可能更强调资金、关系、背景在一个人成就事业的过程中占有的位置。

那些成功人士在失败时总会再去尝试。

他们知道，每当遭受挫折时便放弃，不再努力了，那么就绝不会取得最终的胜利。他们会对自己说："这是一条难以成功的道路，现在让我再从另一条路上去尝试吧!"

我们对于一件事情的完美要求必须折衷一下，这样才不至于陷入行动以前永远等待的泥沼中。那些成功人士并不是在问题发生以前就把它统统消除，而是一旦发生问题时，以把命运掌握在自己手中的勇气去克服种种困难。当然最好是有逢山开路、遇水架桥那种大无畏的精神。

别无选择是工作（1）

别无选择是工作

打工是实现梦想的途径

我想每一个人包括打工者都有自己的人生目标－－做艺术家、政治家、大商人、还是企业家或者是任何一个你想成为的人。

不过，任何一个梦想的实现都有其基础并应当付诸行动。

工作正是我们实现梦想的手段和途径。比如你要成为大钢琴家，但你现在连买钢琴的钱还没有，那你也就只能处在梦想的阶段而不能成为现实；又比如，你要成为大商人，但你没有足够的原始资本积累，那你基本上也是不可能做成自己的事业的。

各位亲爱的读者朋友，你们知道华人首富李嘉诚是做塑胶花起家的吗？你们知不知道有现在成就的李嘉诚先在一家塑胶花工厂打工，积累了一定的工作经验后才自己干的。并且在经营陷入困境后，李嘉诚甚至携旅游签证到意大利，以打工者的身份去学习新型塑胶花的制作工艺。

下面是摘自李嘉诚传的一段文字：

李嘉诚想到一个绝妙的办法。这家公司的塑胶厂招聘工人，他去报名，被派往车间做打杂的工人。李嘉诚只有旅游签证，按规定，持有这种签证的人是不能够打工的。老板给李嘉诚的工薪不及同类工人的一半，他知道这位"亚裔劳工"非法打工，绝不敢控告他。当时欧美发达国家的企业主，常常采用压低工薪的做法，盘剥落后国家来的非法移民。

李嘉诚哪里会计较什么工薪？幸亏这位老板贪心，李嘉诚才能靠一张旅游签证，打入这家工厂做工。这家工厂原先和总公司在一起，由于环境保护组织的抗议，才从市区迁到郊外。这样，李嘉诚就不必担心被总公司的人发现。

李嘉诚负责清除废品废料，他能够推着小车在厂区各个工段来回走动，双眼却恨不得把生产流程吞下去。李嘉诚十分勤力，工头夸他"好样的"，他们万万想不到这个"下等劳工"，竟会是"国际间谍"。李嘉诚收工后，急忙赶回旅店，把观察到的一切记录在笔记本上。

假日，李嘉诚邀请数位新结识的朋友，到城里的中国餐馆吃饭，这些朋友都是某一工序的技术工人。李嘉诚用英语向他们请教有关技术，佯称他打算到其他的厂应聘做技术工人。

李嘉诚通过眼观耳听，大致悟出塑胶花制作配色的技术要领。

别无选择是工作（2）

事实上，很多大的企业家，甚至于商业巨人，最初无不是先为别人打工，然后要么突破劳资界限，成为董事；要么另立山头，做大做强。另外，现在行业划分越来越细，竞争也越来越激烈。我个人认为，如果你要创业，可以向蒙牛老总牛根生学习。我们来看看牛根生的简历：

1954年出生在内蒙一户贫农家庭；

1978年牛根生参加工作。在伊利集团做一名洗瓶工；

1983年任内蒙古伊利集团(原呼和浩特回民奶食品厂)厂长；

1992年担任内蒙古伊利集团生产经营副总裁；

1998年被内蒙古伊利集团免去生产经营副总裁一职；

1999年创办内蒙古蒙牛乳业(集团)股份有限公司在"一无工厂，二无奶源，三无市场"的困境下开拓进取；

2002年获"中国十大创业风云人物"、"中国经济最有价值封面人物"、"中国民营工业行业领袖"等荣誉，其销售额突破21亿元，在全国乳制品企业中的排名由第1116位一举跃升至第4位；

2003年获"中国企业新领袖"、CCTV"中国经济年度人物"称号。?同年"蒙牛"借助"神五升空"的出色营销，销售额再次翻番，达到近50亿元；

2004年赴港上市，获"中国策划最高奖"；

另外再看看蒙牛自创立到2003年的表现：

1999年销售额0.4亿元，纳税106万元；

2000年销售额2.94亿元，利税4000万元；

2001年销售额8.5亿元，利税1.04亿元；

2002年销售额达21亿元，纳税1.35亿元；

2003年1～6月，蒙牛实现销售额21.7亿元；

依据销售额计算，蒙牛年平均发展速度为365%，年平均增长率达265%。2002年销售额是1999年销售额的50倍。

从1978进入伊利到1998年离开伊利整整20年。可以说这是牛根生打工的20年，也可以说是牛根生学习积累经验的20年。但是从1999年创立蒙牛到2004上市前后仅5年时间。正如CCTV2003"中国经济年度人物"对牛根生的颁奖辞写道："他是一头牛，却跑出了火箭的速度！""蒙牛速度"在中国企业界引人瞩目。

在分析蒙牛成功的众多因素中有几点是绝对不容忽视的：

牛根生创业并没有投向其它行业，而仍旧从事着自己从事了20年的乳业。就像他讲的："去人才市场没人要，别的又都不会。"

伊利集团一直以来就是乳品行业的龙头老大。而牛根生个人及他的团队便是在伊利这个老大身上积累着资金，丰富经营管理经验，开阔着视野，包括后来驾轻就熟的营销思维。

当然蒙牛的诞生，对于牛根生来讲多少有些被逼无奈。但是这种模式我们完全可以参考。尤其作为普通打工者，要及早地做好自己的职业规划，否则前面的时间及经验很可能成为沉没成本。

可以说，牛根生打工的20年是厚积的过程，而蒙牛的神话是薄发的体现。

没有厚积就没有薄发。所以，我们每个人打工的过程正是我们厚积的过程，更是我们实现人生梦想的过程。

工作是一种幸福（1）

工作是一种幸福

我们来看一个真实的案例。

1978年7月13日下午，商界传奇人物福特公司副总艾柯卡被叫进总裁室，被亨利·福特免去一切职务。尽管早已有心理准备，艾柯卡还是按捺不住心中的怒火，慷慨陈词的列举自己担任公司总裁8年来所做出的各项成就并大声抗议。然而，他还是离开了。

突如其来的失业打击，对艾柯卡来说无异于从珠穆朗玛峰坠入万丈深渊，几乎置他于死地。妻子气得心脏病发作，女儿埋怨他无能。"野马之父"的话再也听不到了，昨天他还是英雄，今天却好像成了麻风病患者，人人远而避之，真是"时来铁也生辉，运褪黄金失色"。

他愤怒、彷徨、苦闷，甚至想到自杀。他开始喝酒，对自己失去了信心，认为自己彻底崩溃了。

但艾柯卡毕竟是艾柯卡。他最终没有向命运屈服。后来他接受挑战应聘到濒临破产的克莱斯勒汽车公司出任总经理。凭着他的智慧、胆识和魄力，带领克莱斯勒公司起死回生，成为仅次于通用汽车公司、福特公司的第三大汽车公司。艾柯卡也重新获得了辉煌。

在后来的传记中，艾柯卡把失业的时期比作是最黑暗的日子。

没有工作，对于一个人来说，可能表面丧失的是生存的依归，但更使你感到缺失的是心灵的寄托。工作本身就是一种幸福！

工作有时很辛苦，尤其当你工作的性质属于重体力或者是高压力时，更是令人总有逃却的想法。那么假如我劝你不要工作了，永远不再工作，你觉得好不好？我仍然可以和你打赌，撇开不工作没有饭吃的情况不谈，仅仅那种"无聊"就可以把人逼疯！

我不知道你有没有这样的体会：上学时总期望着放假，但等到真放了假，没过一个星期，你就又想上学了；身在大都市忙忙碌碌的

你，期望休假回到乡下老家过几天田园生活，可等到你真的回到家，没过两天，就受不了那种夜的漆黑和寂静！

当然，你可以试一下，请一个星期的假，不管用什么办法，也不管你请完假后干什么，然后其他同事都照常上班。你可以看看是不是一个星期下来自己能做到完全不去想工作的事情?

我曾经和一位拥有三千万身家的影楼老板聊天，其间我对他说，既然你感觉开这个影楼管理起来很麻烦，工作人员之间又老是发生一些让你啼笑皆非的事情，而且你也不指望影楼给你赚钱，再说你也不缺钱，那不如把影楼卖掉算了，省得整天烦心。这样你也就有时间打打牌、钓钓鱼、喝喝咖啡、抱抱孙子，怎么样啊?

这位老总回答得非常坚决。他说，那不行！影楼卖了，我就没工作了，就会同其他朋友拉开距离，慢慢地我就脱离社区群体的生活了。

工作是一种幸福（2）

其实每个人在这个社会上，除了生存外，更多的是有一种心理需求，诸如团队归属需求、人际交往需求、成就获取需求、角色扮演需求等等。

对于大多数人来说，没有工作对于他们的健康是有害的。退休后经常围绕着"我自己该做些什么？"的疑问，即使没有金钱方面的顾虑，也有很多人在周末会周期性地头痛或患其他疾病。

其实当一个人失业后，除了造成经济上的压力以外更带来巨大的心理上的困扰，从而出现没有工作时许多人的身体状况迅速恶化。

所以，不要为自己的打工生活自怨自艾，能工作就是一种幸福，虽然可能现在你还没有感觉到。

工作＝责任

工作＝责任

工作就意味着责任。

每一个职位所规定的工作内容就是一份责任。你替别人打工接下了这份工作就意味着要承担起这份责任。每个人都应该对所担负的工作充满责任感。

责任感与责任不同。

责任是指对任务的一种负责和承担，而责任感则是一个人对待任务、对待公司的态度。责任感是简单而无价的。一个人责任感的强弱决定了他对待工作是尽心尽责还是浑浑噩噩，而这又决定了他做事的成效。

如果你在工作中，对待每一件事都是"bookofstophere"，出现问题也绝不推脱，而是设法改善，那么你将赢得足够的尊敬和荣誉。

世界上很少有报酬丰厚却不需要承担任何责任的便宜事。

想要一时不负责任当然有可能，但要免除世间所有的责任可得就要付出巨大的代价。

当责任从前门进来，你却自后门溜走，你失去的可是伴随责任而来的机会!

对大部分的工作而言，报酬和所承担的责任有直接的关系。

主动要求承担更多的责任或自动承担责任是成功者必备的素质。

大多数情况下，即使你没有被正式告知要对某事负责，你也应该努力做好它。如果你能表现出胜任某种工作，那么责任和报酬就会接踵而至。

不承担责任，你就会去指责和批评别人，制造借口，贬低周围的一切。但你在贬低别人的过程中，不可避免地也把自己贬低到了同样的水平。它只能让情绪获得短暂的放松，却丝毫无助于问题的解决;

同时，它更使你忘掉了，这是你的工作，这是你的责任。任何时候千万别忘记你对老板的承诺。

对那些在工作中推三阻四，老是抱怨，寻找种种借口为自己开脱的人；对那些不能最大限度地满足顾客的要求，不想尽力超出顾客预期提供服务的人；对那些没有激情，总是推卸责任，不知道自我批评的人；对那些不服从上级指示，不能按期完成自己的本职工作的人；对那些总是挑三拣四，对自己的公司、领导、工作这不满意、那不满意的人，最好的救治良药就是大声而坚定地告诉他：记住，这是你的责任!

记住你对老板的承诺

记住你对老板的承诺

"这是你的工作!"每一个优秀的打工者都应牢牢记住这句话，哪怕遇到困难，你也要服从老板和上级的命令，也要做好与老板同舟共济、共担风险的准备。

其实推卸、逃避、搪塞、敷衍、刻意解释、寻找借口，这些现象在工作中随处可见。寻找各种理由和借口其实是一种不负责任的表现，但如果你在潜意识里认为是一种很平常的行为，不在意，慢慢地就形成了习惯。

当然，在某些特定的环境下，可能需要一些解释，或者借口，但面对你的工作，面对你的责任，你就要正确地对待，勇敢地面对，否则一旦形成习惯，想改过来，并不容易，甚至当你想改的时候，已经没有了机会。

先想想自己应该承担什么，把产生错误的责任推给别人，是人性的本能机制。有时你并不想这样，但说出的话就是这样的趋向。也许这是一种口头禅，一种不经意的表达，但表现出来的效果是推卸自己的责任，希望别人承担。

在工作中，当问题出现的时候，你首先应该想想自己有没有责任，自己应该承担什么。

深圳有一家香港公司的办事处，只有一位主管和一位职员。办事处刚成立时需要申报税项，由于中国的国情特色，当时很多这样性质的办事处都没有申报，再加上这家办事处没有营业收入，所以也就没申报税项。

两年后，在税务检查中，税务局发现这家办事处没有纳过税，于是罚了他们几万块钱。香港老板知道这件事后，就单独问这位主管："你当时为什么没有申报？"

主管说："当时我想到了税务申报，但有个职员说很多公司都不申报，我们也不用申报了。另外，考虑到可以给公司省些钱，我也就没再考虑，并且这些事情都是由职员一手操办的。"

老板又找到主管所说的这位职员，问了同样的问题。这位职员说："不申报可以为公司省钱，我们又没有营业收入，而且其它公司也没申报，我把这种情况跟主管说了，最终申不申报还应由主管决定，主管没跟我说，我也就没报。"

老板很快就把这位主管炒了。

"这些事情都是由职员一手操办的"，这位主管不服气地说。

不言而喻，该主管犯了一个常识性错误，忘记了自己对老板的承诺，本应是他承担的责任却推卸给了一位普通员工，这样的部属老板都不会喜欢。

如果这位主管说，对不起，老板，这是我的责任，然后适当地把当时的情况解释一下。勇敢地承认错误，敢做敢当，老板一般是会原谅的。

你只是一位普通的打工者，在很大程度上你的打工之途是否顺风顺水取决于你的老板，所以朋友，为自己着想，请记住对老板的承诺。

不要轻视自己的工作

不要轻视自己的工作

如果你认为自己很虚弱、条件不足、会失败、是二流货色等等，这些想法会注定让你平庸一辈子。

反过来如果你认为自己的工作很重要，有足够的条件，是第一流的人才，那么你很快就会迈上成功之路。

赢得一切的关键在于能不能积极地思考。

老板用以判断你能力的真正基础就是你的行动，而你的行动又来源于你的思考。

几个月以前，我跟一家家庭用具工厂的人事主管聊了几个小时。

他们谈到如何将普通打工者塑造成新的老板，并把自己在人事管理方面的经验统统告诉了我。

"我们公司有将近八百个员工。"

他说，"我和一位助理每六个月跟每一个员工面谈一次。

我们的目的很简单，就是想知道每一个员工的工作情形，然后尽力辅导他。

因为我们认为每一个员工都很重要，否则就不会聘用他了。"

"我们在发问时尽量避免吹毛求疵，并鼓励他们多谈。这样做的用意是希望他们对我们有一种诚实的好印象。每一次面谈结束后，我们就会把他工作上的某些特殊态度填在一份评估调查表上。"

"现在我已经学到了一些经验，"他继续说，"依据他们对工作的看法，可以分成甲、乙两类。"

"乙类员工谈话的内容，不外乎工作保障、公司的退休计划、请假手续、额外休假制度、为改善保险计划应该如何努力以及会不会像去年3月那样强迫加班；他们也提到一些对工作不太满意的地方，对同事的不满等等。我们可以说，80%的职员属于这一类型，都把自己的工作看得并不怎么好。"

"然而甲类员工却从不同的角度来谈。他们所考虑的都是未来的事情。他们非常希望知道"还能做什么才能进步"，希望我们多给他一点机会，此外什么都不要。他们的思想更广泛，会提出改进公司业务的建议。他们都把这种面谈看成一种建设性的面谈，但是乙类员工却认为是一种疲劳轰炸，因而希望很快就打发过去。"

"我们用一种特殊的方法来分析他们的工作态度与工作成绩的关系。员工的升迁、加薪以及特殊情况，都由该员工的直接主管送到我这里。结果获得奖励的几乎都是甲类员工，而那些有问题的员工也都属于乙类。"

"我的工作就是把那些乙类的员工变成甲类。"他说，"这不是件简单的事，因为在员工树立"我的工作很重要"、"如何才能改进"的观点之前，他永远不会有什么长进。"

这是你认为你怎样你就会怎样的一个具体例证，因为你的思想不知不觉会使你变成所想的那样。

虽然你只是打工者，但你的工作很重要，因为如果连你自己都认为自己的工作并不重要，那你就永远不会有大的突破，只能永远栖身在打工者之列。

价值决定报酬

价值决定报酬

如果你需要炉火烧得越来越旺，你会不会说："炉子啊，炉子，你烧旺点，烧旺点我就给你加柴！"

同样的，你会不会对你的老板讲："老板啊，老板，你多付点工资，多给点，我就好好干！"

一位姓赖的副经理有一次去找他的美国上司，他说："我在厦门柯达工作了三年，没有功劳也有苦劳，没有苦劳也有疲劳，怎么这三年薪水一直加得不多啊？"亲爱的读者朋友，不知道你会不会这样去问你的上司？又或者你的下属问你这个问题时，你会怎样回答呢？

来听听这位美国上司怎么说的："赖先生，我们是按照一个人的价值来付他薪水的。我们发现你工作了三年，用的是同一种方法，这三年看不出你有什么特别不一样的地方，所以你在我们公司工作了三年其实就等于只工作了一年，因为另外两年只是copyandcopy，赖先生，我们希望你能改善自己的工作能力，或者是把自己的贡献做得更大，那么我们一定会付出更多的薪水，价值越高，付的薪水也就越多。"

最后那个美国上司讲了这么一句话；"赖先生，你看到门口那个警卫了吗？他工作的比你更久，已经工作了八年，但薪水从来也没有增加，因为他的价值就停留在那里。"

说到底，包括老板在内的每个人都在为自己打工，都想使自己有一个快乐、成功的人生。但是自私自利，眼睛总盯在自身利益上的人，往往一生在平庸中度过；而总想着通过自己的工作为企业、为顾客、为社会创造价值的人，却取得了了不起的成就！

所以，奉劝在给别人打工的朋友，每个人的责任都是帮助企业（老板）获得成长，在企业获得成长的过程中，实现自身价值的最大化。

就如施瓦伯所说："我不光是在为老板打工，更不单纯为了赚钱，我是在为自己的梦想打工，为自己的远大前途打工。我们只能在业绩中提升自己。我要使自己工作所产生的价值，远远超过所得的薪水，只有这样我才能得到重用，才能获得机遇！"

要想成功，最最重要的莫过于将工作看作理所当然的事。如果你非要做个贪婪者的话，那就做个贪婪工作的人吧。我从没听说过有人因超时工作而遭到厄运，却听到不少关于没有超时工作却命运多骞的例子。

不幸有多种表现形式，比身体伤害严重得多的是在浑浑噩噩中让自己的头脑无情地枯萎，这将导致停滞不前和最终失败。

在工作时间里不努力工作的人是不诚实的；而不情愿多做一点的人更是愚蠢的。轻轻松松而报酬优厚的工作已不复存在。在发挥相同的聪明才智的前提下，工作最多的人得到的报酬就会最多。

亲爱的朋友，在跟老板讨价还价之前先看看自己做了多少工作，价值决定报酬，老板绝不会让你不劳而获。

二八法则（1）

二八法则

从小大人们就会经常给我们讲"一分耕耘，一分收获"这句古老的谚语。当然这里我不是刻意的在宣扬"不计回报的付出"，更不会蠢到提倡"斤斤计较"。只是我发现，付出不一定有回报，而且即使有回报，也常常是付出大于回报。

节日里，祝福的短信你发给手机里所有的人，可是收到的回复总是连十分之一都没有，而且还可能包括回信问你："你谁啊？"

别人找你帮忙时，你总是既热心又尽力，可是你有麻烦时，一个比一个躲得远！

你加班加点，付出将近100个小时的劳动，最后老板却给你50个小时的报酬。

……

各位读者，如果你遇到上面的这些事或类似的付出与回报不对等的事情以后，你是继续付出呢，还是停住努力付出的脚步?

我研究很多老板之所以成功的原因，发现99%的成功者都坚称自己的成功源于努力。

而事实情况的确如此。

"如果你还没有成功，还在为别人打工，那一定是你的努力还不够"。这句话是陈安之说的。我觉得："如果你没有得到你所期望的回报，那一定是你的付出还不够！"其实两句话的道理是一致的。

按照二八法则的推理，假设你所期望的回报需要你付出5年时间，那么在你前四年的努力当中，你得到的回报只有20%。这一阶段毫无疑问付出大于回报。这一点在哲学上的理解是量的积累导致质的改变。

遗憾的是无数的人都在这一阶段放弃了，很大一部分原因来自于"看不到效果"。因而也不难理解这个世界上胸怀大志者总是少数。

不过一旦进入第五年，你20%的努力将会获取甚至超越80%的回报。这样的例子也不少见：成龙，他当年出道时，当临时演员、替身、武行，一天不过几十元港币；几年后成为主角时，片酬也不过一万多港币；而今，他的片酬早已涨至亿元港币以上。周星驰、任贤齐等众多耀眼的明星刚出道时都是人所不知的幕后工作者。

就像你学习一项技能一样，刚开始总是举步维艰，不过努力到一定阶段后，即使不用别人指点你也可以融会贯通，举一反三，触类旁通。

二八法则（2）

所以，如果你没有得到你所期望的回报，那一定是你的付出还不够。

另外，这个世界存在着很多不平衡。你有没有发现：

其实是20%的人掌握着80%的财富；

20%的顾客贡献着80%的利润；

20%的瑕疵导致了80%的问题；

20%的时间创造了80%的价值；

20%的事情分散了你80%的注意力；

20%的原因对结果的80%起到了关键性的作用

……

难道不是吗?

我们来反思一下：

你是不是选择一个老婆只用了5年时间，而你却要用50年甚至更久的时间来爱她?

你会不会和一个老朋友因为一件小事而终结了10年甚至20年之久的友谊，而那件小事的发生只有不到两个小时的时间?

你有没有发现很多企业敲定人选的标准不是学历，不是经历，也不是面试时的表现，而是你落座后一个整理桌面杂物的习惯性动作?

你有没有发现你经营的人际关系网中多半是泛泛之交，而对你能起到帮助作用的总是那么有限的几位?

我们再来检讨一下：

你有没有抓住你生命中的关键性事情?

你有没有照顾好你人际关系中的几个关键性人物？比如说父母、直接主管和关键的朋友。

你有没有把时间和精力花在对你的生存和发展起关键性作用的事情上？比如说工作。

你有没有在处理事情时分不出轻重缓急，做事毫无效率?

你有没有在对待妻子、子女时没有搞清楚他们究竟需要什么?

你是不是从来只知道努力付出而不拿出时间来研究付出的方法?

因为，付出大于回报，所以你不能斤斤计较，也不能因为没有看到回报而丧失努力的信心。又因为付出大于回报，所以你不能一直傻傻的付出，而要研究付出的方法。

各位还在打工的朋友们，成功者之所以能成功，是因为他深刻地懂得一定要抱着付出大于回报的心态努力，更因为他懂得回报最终必将大于付出。

送给各位一句话，请永远铭记：

"假如我的结果不能赢过别人，那么我的努力一定不能输给别人！"